



Charisma als Schlüssel zum Erfolg!





VOGEL

TRAINING & BERATUNG



**Informieren Sie sich
GRATIS & UNVERBINDLICH
über unser Seminar-
und Coachingangebot!**

**Rüdiger Vogel
Vogel-Training und Beratung
Hardtstraße 6
D-76694 Forst**

**E-Mail: info@vogeltraining.de
Telefon: +49 (0) 7251 - 91 96 118
Telefax: +49 (0) 7251 - 91 96 117**

www.rhetorikseminar.de



Stellen Sie sich vor,... wie Sie ein Publikum 30 Minuten lang in Atem halten und zum Schluss tosenden Beifall erhalten.

Frei Reden ohne Angst - das ist eine Wunschvorstellung für viele die jetzt wahr werden kann. Rüdiger Vogel ist Experte zum Thema Rhetorik und Präsentationen. Selbst seit 20 Jahren erfolgreicher Redner gibt Rüdiger Vogel seit 2004 sein Wissen als Rhetoriktrainer auch an andere weiter. Insbesondere das Thema Redeangst abbauen steht dabei immer wieder im Mittelpunkt. Gepaart mit der Vermittlung moderner Rhetorik-Techniken führt das Vogel Rhetorik-Training zu sensationellen Ergebnissen bei den Teilnehmern.



Sein Motto: Reden lernt man nur durch Reden - nach diesem Credo wird in Kleinstgruppen trainiert.

Seine Ausbildung bei einem renommierten Münchner Trainingsinstitut konnte Rüdiger Vogel als Diplom-Trainer für Rhetorik und Motivation abschließen. Der Abschluss ist von den beiden wichtigsten Berufsverbänden für Trainer und Berater in Deutschland - dem BDVT und dem BATB anerkannt.

Immer wieder positiv hervorgehoben wird von den Teilnehmern die sehr abwechslungsreiche Durchführung der Trainings. Anspruchsvoll, abwechslungsreich aber nie langweilig sind häufige Beschreibungen. Und ganz nebenbei übernehmen die Teilnehmer einen Teil dieser besonderen Trainingsmethodik und lernen dabei fast nebenbei selbst interessante Vorträge und Präsentationen zu gestalten.

Das Unternehmen Vogel Training & Beratung hat sich seit 2004 auf dem deutschen Markt etabliert. Dabei hat sich aufgrund der Erfahrung und Kompetenz des Inhabers - Rüdiger Vogel, Diplom-Trainer für Rhetorik und Motivation - die Spezialisierung auf 3 Kernbereiche als Basis des Erfolgs ergeben:

- **Rhetorik / Präsentation / Freie Rede**
- **Vortragscoaching**
- **Motivation / Erfolg.**



Aufgrund unserer Spezialisierung können wir uns individuell auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden - sowohl unsere Firmenkunden als auch unsere Teilnehmer in den offenen Trainings - vorbereiten und einstellen, ein Faktor der immer wieder in Seminarbeurteilungen und Referenzen lobend hervorgehoben wird.



Folgende Seminare und Trainings werden derzeit angeboten:

Rhetorik-Night Stunden	Abendseminar, kurz und kompakt, 4
Präsentationsseminar begeistern, Wie?	1-Tages Seminar, Präsentationen die
Rhetorik-Training in der Kleinstgruppe	2-Tages Training, effektives Training
Präsentations-Profi-Training	2-Tages Training mit Video-Analyse



Inhalt:

Charisma, was ist das?

Charismatische Redner – eine angeborene Begabung oder trainierbar?

Wann ist jemand charismatisch?

Charisma macht das Leben leichter

Mit Charisma andere Menschen begeistern und überzeugen

Wie können Sie Charisma erlernen?

Wie können Sie Charisma einsetzen?

7 Schritte, wie Sie ein charismatischer Redner werden

1. Die innere Überzeugung ist das A und O
2. Emotionale, kraftvolle Argumente
3. Eine selbstbewusste Erscheinung
4. Auf Zuhörer eingehen
5. Selbstkritik und Selbstkontrolle
6. Bleiben Sie Anderen im Gedächtnis
7. Der Elevator-Pitch



Legende der verwendeten Symbole:



Fragen, die Sie sich stellen sollten.



Beispiele



Wichtige Tipps

Kurze Zusammenfassung:

Große Redner bestechen meist nicht, zumindest nicht nur, durch eine ausgefeilte Präsentationstechnik und eine kluge Sprache, sondern v.a. darin, dass Sie auf Ihr Publikum eingehen und intuitiv erspüren, was in welchem Moment richtig ist zu sagen oder zu tun. Dies und noch vieles mehr macht einen Charismatiker aus. Und all dies erfahren Sie in diesem eBook.

Denn: **Ein Stück weit Charisma steckt in jedem von uns!**

Sie müssen es nur entdecken.



Charisma, was ist das?

Eine positive Ausstrahlung, Energie und Sicherheit, verbunden mit einer guten Portion Fachwissen, sind ideale Voraussetzungen für Erfolg – egal ob im Beruf oder im Privatleben. Im beruflichen Kontext wird jedoch das Fachwissen meist überbewertet. Denn eine weitaus größere Rolle spielt hier die **Überzeugungskraft, Ausstrahlung oder eben Charisma**.

Das griechische Wort *chárisma* (Gnadengabe) hatte ursprünglich eine religiöse Bedeutung. Gemeint war, andere Menschen zu **inspirieren**, zu **überzeugen** und zu **führen**. Mit Charisma kamen Menschen damals schnell in den Bereich einer heilsbringenden Figur, wurden zum Propheten, Helden oder Heiligen ernannt.

Wenn wir an charismatische Menschen denken, sind das oft Menschen, die Andere auf eine besondere Art und Weise anziehen und **rednerisch in ihren Bann ziehen**. Meist sind es aber auch ebenso **gute Zuhörer**, Redner, die sehr **bildhaft** und **emotional sprechen**.

Da wir jedoch oft nicht so genau sagen können, wie charismatische Menschen es schaffen, Andere zu faszinieren und zudem die Geschichte zeigte, dass Charisma auch negativ z.B. von Diktatoren genutzt werden kann, haftet dem Charisma auch heute noch etwas **Unheimliches** an.

Charismatiker scheinen unsere **Bedürfnisse, Wünsche und Sehnsüchte** zu kennen und sprechen genau diese mit einer intuitiven Sicherheit an. Selbst wenn sie uns Opfer abverlangen, strahlen sie etwas **Besonderes** aus. Viele Menschen sind daher nur allzu gern bereit, ihnen zuzuhören und zu folgen.

Mit einer charismatischen Ausstrahlung öffnen sich viele Türen wie von selbst. Kontakte und Beziehungen entstehen wesentlich leichter, da Charismatiker die Emotionen, d.h. die Beziehungsebene der Menschen ansprechen.



Charismatiker wirken als überzeugende Persönlichkeit mit **Kraft und Zuversicht**, voller **Begeisterung und Motivationskraft** auf den emotionalen Ebenen der menschlichen Kommunikation. Hier entstehen **Sympathie oder Antipathie**. Deshalb ist der Begriff Charisma auch gar nicht so weit entfernt von **Charme**.

Charismatische Redner – eine angeborene Begabung oder trainierbar?

Charisma hat viele Facetten. Barack Obama hat es, John F. Kennedy hatte es, sicherlich auch Franz Josef Strauss oder Gerhard Schröder. Aber auch Trickbetrüger, Scharlatane und Diktatoren benutzen diese "Gabe", um an ihr Ziel zu kommen – ebenso wie CEOs oder Prominente.

Gewissenhaft gebraucht ist es ein **Segen** – bei Missbrauch ein **Fluch**. Charismatische Visionen haben Menschen kollektiv nach vorne gebracht, oder auch ins Verderben gestürzt.

Der berühmte Soziologe Max Weber definierte charismatisches Führen als eine Begabung, **mit Visionen Andere zu begeistern** und dadurch eine gesamte Kultur zu verändern.

In der Wirtschaftspsychologie findet sich ein Ansatz, der Charisma in die Nähe von **Narzissmus** stellt. Und sicherlich müssen charismatische Redner auch von sich begeistert sein, um Andere begeistern zu können.

Wir bewundern charismatische Redner dafür, wie sie ein Publikum in Ihren Bann ziehen. Und viele denken, solche Fähigkeiten wären angeboten. Doch weit gefehlt: Es kommt zwar auch darauf an, was für ein Typ Mensch ich bin. Und nicht jedem liegt es, Massen zu begeistern.



**Dennoch kommt es auch oder v.a. darauf an,
wie Sie innerlich zu Ihrem Thema
und zu Ihren Zuhörern stehen.**

Stellen Sie sich vor, Sie würden vor einem Gericht stehen, das bestimmt, ob Ihr Kind zu zehn Jahren Gefängnis verurteilt würde. Ihre Verteidigung würde sicherlich leidenschaftlicher aussehen, als wenn Sie den üblichen Rechenschaftsbericht in Ihrer Firma vortragen sollen, oder?

Sie sehen:

Es kommt auf Ihr Ziel und auf die Gefühle dazu an!

Charismatische Redner sind sich genau darüber, über das Ziel ihrer Rede, klar.

Zusätzlich haben Ziele eine enge Verbindung mit den persönlichen Grundwerten und Gefühlen eines Menschen. Wenn Sie genau wissen, **warum** Sie über dieses Thema **zu genau diesem Publikum** sprechen und was Ihr **Ziel** ist, entwickeln Sie Leidenschaft und Charisma.

Formulieren Sie daher als erstes:

Was ist das Ziel meiner Rede?

Warum spreche ich über dieses Thema zu diesem Publikum?



Was will ich erreichen?

Erst wenn Sie darauf einige Antworten gefunden haben, gehen Sie zum zweiten Schritt über, der Ihr Charisma aufstrahlen läßt. Verbinden Sie nun Ihr Rede-Ziel emotional mit Ihren persönlichen Grundwerten.



Ein Beispiel:

Sie müssen Ihren Mitarbeitern ankündigen, daß diese in Zukunft für dasselbe Gehalt länger arbeiten müssen. Verbinden Sie diese unangenehme Pflicht gefühlsmäßig mit einem positiven Erlebnis, z.B. damals als Sie den neuen Mixer auf den Markt brachten und damit alle Verkaufszahlenrekorde brachen.



Spüren Sie diesem Gefühl nach und vermitteln Sie dieses Gefühl Ihrem Publikum. Denn darum geht es ja in Wirklichkeit! Mit diesem Gefühl in Ihnen werden Sie Ihre Forderungen überzeugender in den Vordergrund stellen. Sie werden in der weiteren Folge Ihrer Rede ganz leicht Bezug nehmen können zur Mehrarbeit im Betrieb. Denn auch damals gab es Gegenstimmen. Die Stimmung tendierte in Richtung Krise und es ging darum, sich mit einem Ruck zu befreien. Zusätzlich mussten einige Arbeiter eine Menge Überstunden leisten. Aber es hat sich gelohnt. Und wir haben es zusammen erreicht.

**Echte, authentische Gefühle des Redners
sind genau der Stoff, aus dem Charisma gestrickt wird.**

Geht das überhaupt? Können wir Charisma bewusst einsetzen? Können Sie es sogar lernen? Mit diesen Fragen beschäftigt sich die psychologische Forschung erst in jüngster Zeit, denn bisher hat sie sich schwer damit getan, Charisma zu 'messen'?

Sozialwissenschaftler stellten fest, dass die wohl wichtigste Eigenschaft von Charismatikern die emotionale Ausdrucksfähigkeit ist.

**Charismatische Persönlichkeiten artikulieren ihre
Gefühle auf eine Weise, die Zuhörer anspricht,
mitreisst und zum Handeln motiviert.**



Emotionale Ausdrucksstärke bedeutet jedoch nicht, dass jemand ständig lacht, vor positiven Gefühlen geradezu überschäumt oder sich ständig ins rechte Licht rückt. Manchmal sind charismatische Menschen auch **still, taktvoll und zurückhaltend**, wenn es die Situation erfordert. Sie deuten die Gefühle der Anderen und gehen entsprechend darauf ein. Dieser Wesenszug unterscheidet Charismatiker von Narzissten, mit denen sie ansonsten auffällig viele Merkmale teilen. Doch während Narzissten ständig um sich selbst kreisen, können sich Charismatiker auch den **Ideen oder Idealen Anderer** verpflichtet fühlen. Sie können sich auch als **Erfüller einer höheren Macht**, sei es Gott oder essentieller Werte, z.B. der Menschenrechte, unterordnen.

Die Fähigkeit, **Andere zu begeistern und zu inspirieren**, ist sicher das bedeutendste Merkmal charismatischer Persönlichkeiten. Dabei kommt der Sprache eine wesentliche Rolle zu. Sie benutzen **direkte, einfache Worte**, die "zu Herzen gehen" und besonders geeignet sind, **bildhafte Assoziationen** bei den Zuhörern auszulösen. Abstrakte Floskeln, Rechnereien und sachlich-logische Erläuterungen mögen die Köpfe erreichen, aber der Charismatiker zielt auf Herz und Bauch.

Doch ist dies leichter gesagt als getan. Die Grundregeln des Charisma zu kennen bedeutet nicht, diese auch anwenden zu können. Denn für Charisma gibt es kein Kochrezept. Es erfordert vielmehr eine Menge **Improvisation und Intuition**. Das vermeintliche Geheimnis liegt in einem guten **Timing**, das Richtige zum richtigen Zeitpunkt zu tun oder zu sagen. Dies gelingt meist nur, wenn Sie die Stimmungen im Publikum erkennen und darauf angemessen eingehen.

Einerseits ist es wichtig, die richtigen Wörter zu treffen und sich einen flexiblen, zur Situation passenden Stil anzueignen. So machen Charismatiker sowohl in Fernsehansprachen als auch im Bierzelt eine gute Figur. Oder wie es in der Politik heisst: "Der kann auch Wahlkampf!"

Andererseits ist aber auch und v.a. das nonverbale Verhalten enorm



wichtig, d.h. die Körpersprache und das Auftreten. Bereits wenige Sekunden reichen aus, um den eng mit Charisma zusammenhängenden Charakterzug '**Extraversion**' an anderen Menschen zu erkennen. Dieser beschreibt die Bereitschaft, auf Andere zuzugehen und sie für sich einzunehmen. Während sich unsere Kompetenz in unserer sprachlichen Gewandheit zeigt, spiegelt sich unsere Persönlichkeit, unser Wesen in unserem Auftreten, unserer Körpersprache, der Mimik, in Gesten und der Stimme wieder.

Wann ist jemand charismatisch?

Fassen wir also zusammen, welche Eigenschaften und Fähigkeiten Charismatiker ausmachen:



- Sie können **Emotionen** sowohl **in Anderen intuitiv nachempfinden**, als auch selbst sehr starke **Emotionen ansprechen**, in dem Sie über eine reiche Bildersprache und kraftvolle Worte, z.B. Metaphern verfügen. Wichtig ist allerdings auch, die **Bedürfnisse der Menschen zu erkennen** und emotional anzusprechen.
- Sie lassen sich nicht so schnell durch andere charismatische Menschen beeinflussen, da Sie über einen **starken Willen** verfügen. Dieser Wille bezieht sich v.a. auf den Glauben an sich selbst und die Idee, für die ein Charismatiker steht, seien es nur der Glaube an den Weltfrieden oder ein neues Produkt.
- Dadurch sind Sie meist **von der Meinung Anderer unabhängig**.
- Sie haben **starke Grundwerte**, für die Sie einstehen. Vermutlich liefert ihnen dies das feste Fundament ihres Auftretens.
- Sie haben eine **Vision**, die Andere anspricht.



- Sie **halten Ihre Reden frei**. Denn erst dadurch lassen sich **Improvisationsgabe** und **Intuition** verbinden.
- Sie erzählen oft **Geschichten**, z.B. von Einzelschicksalen. Erwiesenermaßen sind Menschen von Einzelschicksalen stärker beeindruckt als von statistischen Größen. Zudem finden sich Zuhörer in emotionalen Geschichten stärker wieder.
- Sie erzeugen **Spannungen** in ihren Reden, wodurch diese wesentlich unterhaltsamer werden.
- Sie arbeiten mit **Humor** an der richtigen Stelle.
- Sie benutzen lieber **wenige Argumente mit Biss**, die dann in verschiedenen Varianten wiederholt werden, anstatt einer Vielzahl von 'halben' Argumenten.
- Sie sind so **gut vorbereitet**, dass sie einen Vortrag jederzeit aus dem Ärmel schütteln können. Dazu müssen sie jedoch ihr Thema leben und schon einige Male präsentiert haben. Diese Sicherheit gibt ihnen die Freiheit, frei zu improvisieren und von vorgegebenen Abläufen auszuberechnen.
- Sie benutzen oft **einfache Worte**, die jeder, nicht nur Akademiker, versteht und nachvollziehen kann. Diese Orientierung an der Lebenswelt Ihres Publikums macht sie so glaubhaft und letztlich erfolgreich. Sie haben es daher nicht nötig, mit einer Fachkompetenz-Keule zu arbeiten.
- Sie setzen Ihren **Körper bewusst als Instrument der Kommunikation** ein. Denken wir an den Kniefall von Willy Brandt in Warschau 1970.



Zeigen Sie Humor



"Willy Brandt legte als Bundeskanzler der Bundesrepublik Deutschland vor dem Ehrenmal der Helden des Ghettos in Warschau einen Kranz nieder. Nach dem Richten der Kranzschleife verharrte er nicht wie üblich stehend, sondern kniete einige Zeit schweigend nieder, erhob sich wieder und ging an der Spitze seiner Delegation fort. ... International wurde sie als Bitte um Vergebung gewertet und ebnete der Ostpolitik den Weg, für die Willy Brandt 1971 der Friedensnobelpreis zuerkannt wurde." Quelle: Wikipedia



Diese Geste verdeutlicht drei wichtige Punkte eines Charismatikers, der Willy Brandt sicherlich war:




1. Brandt setze seinen Körper deutlicher als Kommunikationsinstrument ein als dies mit Worten möglich gewesen wäre.
2. Die Geste erfolgte ungeplant und spontan. Erst so konnte sie als ein echtes Zeichen der Demut und Entschuldigung anerkannt werden.
3. Brandt bewies damit eine Menge **Mut**, denn diese Geste wurde im Nachhinein von einigen Seiten als übertrieben angefeindet. Dennoch muss ein Charismatiker, ob in einer Rede oder einer Tat, genügend Selbstbewusstsein beweisen, sich auch **gegen Widerstände durchzusetzen** bzw. unbequeme Wahrheiten anzusprechen. Doch dieser Mut wird letztlich als enorme emotionale Stärke und Kompetenz wahrgenommen, v.a. von all denen, die ihn nicht gehabt hätten.



Charisma macht das Leben leichter und schöner

Doch Charisma ist nicht nur einigen wenigen Politikern oder großen Rednern vorbehalten, die im Rampenlicht stehen. Jeder von uns hat Charisma – oder kann es haben:

- Ein Lehrer, der großen Einfluss auf seine Schüler nimmt, der geachtet und respektiert wird, auch oder gerade weil er streng, aber gerecht ist. Dann findet er den Zugang zu den Herzen der Kinder und kann sie motivieren. Er hat es dann nicht nötig, mit lauter Stimme für Ruhe zu sorgen – die Schüler hören ihm zu, sobald er den Raum betritt. Sie gehen auf ihn zu, bitten ihn um Rat und fühlen sich sicher in seiner Gegenwart. Denn hier steht jemand, dem seine Macht und Verantwortung auf eine positive Art und Weise bewusst ist. Ein Mensch, der wie ein Fels in der Brandung steht und auf den man sich verlassen kann. Ein Lehrer, der durch seine natürliche Autorität und die Ausstrahlung seiner Persönlichkeit wirkt.
- 
- Gleiches gilt ebenso für alle Anderen, die sich in einer Führungsrolle befinden. Seien es Meister im Verhältnis zu ihren Auszubildenden, Führungskräfte, Abteilungsleiter und Geschäftsführer oder natürlich Eltern.
 - Aber auch der Gemüsehändler aus der Türkei, der freundlich, hilfsbereit und offen ist – und dem zudem seine Arbeit Spaß macht und der seine Produkte wie eine Leibspeise anpreist. Der Kunde fühlt sich wohl in seiner Gegenwart und kauft vielleicht mal wieder ein wenig mehr als geplant.
 - Oder Sie bemerken die charismatische Ausstrahlung Ihrer



Nachbarin, die mit Sicherheit, Charme und Freundlichkeit für ein angenehmes Klima in der Hausgemeinschaft sorgt.

Beobachten Sie doch einmal Ihr Umfeld oder denken Sie an Ihre alten Lehrer und Lehrmeister. Welche Eigenschaften empfanden Sie damals und wie heute als besonders angenehm und einer positiven Führungsrolle angemessen?



Mit Charisma andere Menschen begeistern und überzeugen

Charisma ist Begeisterung, Begeisterung für eine Idee oder für eine Aufgabe. Doch Begeisterung kann nur entstehen, wenn Sie einen Sinn in Ihrem Tun sehen. Wer sich ganz auf eine Sache konzentriert, weil sie ihm wichtig ist, und diese mit Spaß, Freude und dem Einsatz aller Kräfte angeht, kann das nur mit Begeisterung tun. Es heisst nicht umsonst sinngemäß in modernen Management-Büchern u.a. von Stephen Covey:

**Tu, was Dir Spaß macht
und was Du wirklich gut kannst.
Dann wirst Du langfristig auch Erfolg haben!**

Für viele Menschen steht der Erfolg an erster Stelle. Doch dies ist genau der falsche Ausgangspunkt. Nicht der Wunsch, erfolgreich zu sein, führt Sie zum Erfolg. Sondern die Begeisterung ist es, die uns langfristig Erfolg haben lässt – Erfolg, der glücklich macht.

Für einen Menschen der von seinen Zielen und Visionen begeistert ist, gibt es keine Hindernisse. Er ist überzeugt von sich und seiner Sache und muss sich nicht erst mit Anderen messen. Die Konkurrenz kann ihn



sogar anspornen, noch mehr an sich zu glauben.

Und diese Begeisterung lässt sich sogar physisch messen. Begeisterung macht Sie agiler und damit einnehmender in Ihren Bewegungen. Sie harmonisiert Ihren Blutdruck und Kreislauf und trägt zu Ihrem allgemeinen Wohlbefinden bei. So wundert es nicht, dass begeisterte Menschen nicht nur allgemein beliebt, sondern auch in der Regel aktiv und gesund sind.

Erfolg im Unternehmen erfordert immer auch einen sozialen Erfolg

Die Zeit der Einzelkämpfer ist vorbei. Um Erfolg zu haben, benötigen wir immer auch den Einsatz von Kollegen und Freunden. Doch um diese Menschen für sich zu gewinnen, benötigen Sie Charisma. Die Art und Weise, wie Sie mit Ihren Mitmenschen umgehen, entscheidet darüber, ob Sie Erfolg haben.



Beantworten Sie für sich einfach einmal folgende Fragen:

- Wissen Sie, ob Ihre Kollegen Sie richtig verstehen?
- **Sind Sie Ihren Kollegen ein Vorbild, d.h. fragen Ihre Kollegen Sie z.B. um Rat?**
- **Zeigen Sie Ihren Kollegen, dass diese Ihnen auch als Menschen wichtig sind?**
- **Erkennen Sie die Leistungen Ihrer Kollegen an?**





- **Auf welche Art und Weise erkennen Sie deren Leistungen an?**
- **Sehen Ihre Kollegen einen Sinn in gestellten Aufgaben?**
- **Sind Ihre Mitarbeiter von Ihren Visionen begeistert?**

Wer wertschätzend mit seinen Mitarbeitern umgeht, erzielt positive Resultate. Jeder Einzelne wird sich mit Freude in der Arbeit einbringen und sein bestes geben. Die Arbeit wird schneller erledigt, Probleme werden leichter gelöst und Ziele schneller erreicht.

Fazit: Sie haben ein dynamisches Team, das Ihnen vertraut und so erfolgreicher arbeitet. Positiver Umgang mit sich und Anderen steigert die Lebensfreude. Wer mit Freude lebt, mit Begeisterung seine Aufgabe annimmt, motiviert sich und seine Mitmenschen.

Wie können Sie Charisma erlernen?

Jeder Mensch kann diese Fähigkeiten in sich selbst finden und mobilisieren, jeder besitzt in sich eine Grundveranlagung dafür. Doch Charisma entwickelt sich nicht dadurch, etwas Angelesenes auszuprobieren, sondern alleine durch ein ausgiebiges Training.

Alle charismatischen Menschen in Geschichte und Gegenwart feilten – oft viele Jahre lang – an ihrer Ausstrahlung und ihrer positiven Wirkung auf Andere. Das Unangenehme daran: Es kostet einiges an Zeit. Doch auf der anderen Seite steht das Positive:

Sie können es lernen, charismatischer zu sein!

Sie können durch ein gezieltes Training Ihre charismatischen Fähigkeiten Schritt für Schritt verstärken und so Ihre Persönlichkeit in einem neuen



Glanz erstrahlen lassen.

Dennoch gilt: Bis zu einem gewissen Grad können Sie durch bestimmte Techniken, Tipps und Tricks charismatischer werden. Doch wer überhaupt kein charismatisches Potential besitzt, dem werden diese Tipps nicht sehr viel weiterhelfen. Ein wenig Offenheit, Neugier und kommunikatives Potential sollte bereits vorhanden sein.

Nachfolgend einige Strategien mitreißender Persönlichkeiten:

Es kommt darauf an, **die eigenen Stärken im Umgang mit anderen zu erkennen und weiterzuentwickeln:**

- Haben Sie **Humor**, mit dem Sie Andere mitreißen können?
- Können Sie **gut zuhören**?
- Können sie gut **beobachten**?
- Können Sie **nachempfinden**, wie es anderen Menschen geht?
- Sind Sie **sprachlich begabt**?
- Wissen Sie um die **Bedürfnisse Ihrer Mitmenschen**?
- Haben Sie ein **starkes**, auch körpersprachliches **Auftreten** in der Öffentlichkeit?
- Haben Sie die Fähigkeit, mit wenigen Worten, **Dinge auf den Punkt zu bringen**?



All diese Fähigkeiten sollten Sie sich bewusst machen und weiter ausbauen. Selbst eine vermeintliche Schwäche wie Schüchternheit lässt



sich als Sensibilität einbringen und macht Sie dadurch nur noch sympathischer.

Charismatiker sind nicht 'cool' und wollen auch nicht so wirken. Sie zeigen **Gefühle**, wenn ihnen etwas wichtig ist, und werden entsprechend leidenschaftlich.

Charismatische Menschen sind **risikofreudig und aktionsorientiert**. Sie sind Tuns-Menschen oder Macher. Sie taktieren nicht, sondern äußern ihre Wünsche und Urteile ehrlich und direkt.

Charismatiker sind oft sehr individuelle Menschen mit einem eigenen '**Dickschädel**'. Sie passen sich nicht um jeden Preis an oder unterdrücken ihre Originalität, sondern kultivieren sie. Gerade die **Ecken und Kanten** machen sie zu dem was sie sind.

Charismatiker **sprechen sich selbst Mut zu**. Sie glauben an Ihre Erfolge und Stärken. Doch meist glauben sie ebenso an die Schaffenskraft ihrer Mitmenschen. Dieses Vertrauen in ihre Umwelt führt letztlich tatsächlich zu höheren Leistungen.

Gerade die Körpersprache oder die Sprechweise können nicht beliebig 'auf charismatisch geeicht' werden. In den meisten Fällen wirkt das unauthentisch und aufgesetzt. Dennoch ist es hilfreich, sich um sicheres Sprechen, um eine bessere Atemtechnik und einen kontrollierten Sprechrhythmus zu bemühen. Dies lässt sich erlernen, ohne künstlich zu wirken. Und es verbessert den Auftritt, wenn man Gesten der Unsicherheit oder Ablehnung vermeidet, d.h.:

- **keine** verschränkten Arme,
- **keine** abwehrenden Armbewegungen,
- **keine** Hände im Gesicht (z.B. Kopf- oder Nasekratzen),
- **kein** Kopfschütteln an unpassenden Stellen,





- **keine gerunzelte Stirn und**
- **keine hochgezogenen Augenbrauen.**

Ob Sie sich in charismatischen Gesten versuchen sollten, bleibt umstritten. Sicher ist jedoch, dass bei einer von innen heraus erlebten Sicherheit im Rahmen einer charismatischen Rede solche Gesten, z.B. ausladende Arm- und Handbewegungen, ganz von alleine kommen werden. Und wenn nicht: Auch kleine Gesten haben häufig eine große Wirkung.

7 Schritte, wie Sie ein charismatischer Redner werden

Charisma erfordert eine **ständige Arbeit daran, rhetorische Fähigkeiten mit der eigenen Persönlichkeit und dem ganz eigenen Thema in Einklang zu bringen.**

Die folgenden 7 Schritte zum charismatischen Redner sollen Ihnen als Denkanstoß auf Ihrem Weg zu einem charismatischen Redner dienen:

1. Die innere Überzeugung ist das A und O

Menschen mit **klaren Ziel- und Wertvorstellungen** strahlen Überzeugungskraft aus. Sie sind sich sicher, das Richtige zu tun, unabhängig davon, was Andere denken. Auf der Basis klarer Ziele und Werte wird es auch Ihnen gelingen, Ihr Vortragsthema zu durchdenken und eine mitreißende Argumentation zu entwickeln.

Als zweiten Schritt hilft Ihnen eine Zielgruppenanalyse, um herauszufinden, wie Sie Ihre Vorstellungen erfolgreich vermitteln:





- mit welchen Worten?
- mit welchen Beispielen?
- oder mit welchem Anschauungsmaterial?

Ihr Publikum wird Sie dann als einen zielorientierten Menschen mit klaren Vorstellungen erleben, und zudem als einen Menschen, der weiss, was sein Publikum genau davon wissen möchte.

Seien Sie authentisch!

Was Sie tun oder sagen sollte zu Ihrem Gesamterscheinungsbild passen. Sie sollten nichts vorspielen. Dies wird meist sehr schnell entlarvt.

Als oberste Regel gilt:

Seien Sie ganz Sie selbst!

Deshalb geht es bei den folgenden Tipps zur Verbesserung Ihrer Einstellung, Körperhaltung oder Redegewandtheit nicht darum, dass Sie andere Menschen kopieren oder etwas nachmachen. Entscheidend ist es, Ihren eigenen, ganz persönlichen Stil zu finden.

Charisma zu haben heißt nicht, Anderen zu gefallen, sondern Sachen zu tun und zu sagen, weil Sie selbst daran glauben. Dazu kann auch gehören, mit einer unpopulären Meinung anzuecken. Charisma ist etwas, das tief aus Ihrem Inneren kommen muss. Sie können es nicht imitieren. Charismatisch sind Sie nur, wenn Sie echt und authentisch bleiben.

2. Verwenden Sie emotionale, kraftvolle Argumente



Ihre innere Überzeugung gibt Ihnen das Rüstzeug, Sachverhalte so zu durchdenken, eine klare und logische Argumentation zu entwickeln. Wirklich überzeugend werden Ihre Aussagen aber erst, wenn Sie Ihr Publikum verbal und visuell beeindrucken.



Setzen Sie Gefühl ein

Wählen Sie daher **einfache, leicht verständliche, starke, klare und emotional ansprechende Worte**. Ihr Publikum wird Sie dafür schätzen, selbst wenn die Botschaft unangenehm sein sollte. Sprechen Sie **bildhaft** und **visualisieren Sie komplexe Sachverhalte** treffend.

Benutzen Sie viele Verben.

Verben verdeutlichen **Aktivität, Agilität und Dynamik**.

3. Achten Sie auf eine selbstbewusste Erscheinung

Sie beeindrucken Ihr Publikum nicht nur durch Argumente, Worte und Bilder, sondern v.a. auch durch Ihre Körpersprache und Ihre Stimme. Unsere Körpersprache ist Ausdruck unseres inneren Befindens. Wer unsicher ist, geht zögerlich. Wer von sich und seiner Sache überzeugt ist, steht aufrecht und besitzt einen geraden Gang. Finden Sie heraus, welche Haltung für Sie optimal ist, um möglichst kraftvoll zu wirken.

Arbeiten Sie daran, bis Ihnen diese Haltung in Fleisch und Blut übergegangen ist. Dasselbe gilt für Ihren Gang und Ihren Gesichtsausdruck. Was nun passiert nennen Psychologen **body- oder facial-feedback**:

Wenn Sie eine energetische, offene und freundliche Haltung und Mimik einnehmen, wirkt sich diese auch auf Ihre innere Verfassung aus.



D.h. konkret: **Wenn Sie künstlich lächeln, werden Sie nach etwa einer halben Minute auch innerlich fröhlich.**

Trainieren Sie ebenfalls Ihre Sprechtechnik. Durch eine angenehme Tonlage und ein sinnbetontes oft auch langsames Sprechen gewinnen Sie das Publikum für sich und zeigen ihm durch Ihre Betonungen, was Ihnen wichtig ist.

Für ein gesundes **Selbstwertgefühl** sollten Sie sich zudem Ihre persönlichen Stärken bewusst machen. Konzentrieren Sie sich darauf, diese und weitere Stärken auszubauen. Machen Sie sich Ihre Erfolge bewusst.

Glauben Sie an sich!

Wie wollen Sie auf Andere wirken, wenn Sie selbst das Gefühl haben, langweilig zu sein? Trauen Sie sich zu, charismatisch zu sein!

Freuen Sie sich darauf, andere Menschen positiv zu beeinflussen. Genießen Sie die Vorstellung, auf einer Bühne zu stehen und Andere zu begeistern.

Seien Sie überzeugt und überzeugend!

Können Sie aus dem Stand Ihre persönlichen und beruflichen Ziele benennen? Haben Sie für sich selbst, Ihre Abteilung oder Ihr Unternehmen eine Vision? Wissen Sie, wo Sie in zwei, fünf





oder zehn Jahren stehen wollen?

Womit können wir wohl andere Menschen am stärksten beeinflussen? Mit unseren Worten? Oder mit unserer Stimme? Wissenschaftler haben Folgendes herausgefunden: Wir beeinflussen andere Menschen ...

- zu 55 Prozent durch unsere **nonverbale Kommunikation**, d.h. unsere Körpersprache, Gesten, Mimiken und unsere allgemeine Erscheinung,
- zu 38 Prozent durch unsere **Stimme** und
- nur zu 7 Prozent durch den Inhalt unsere **Worte**.

Das bedeutet: Sie erhalten mehr Charisma durch eine selbstbewusste nonverbale Kommunikation. Nur wenige Menschen sind sich ihrer nonverbalen Kommunikation bewusst. Deshalb verraten unsere Körpersignale oft das, was in uns drin wirklich vor sich geht!

4. Gehen Sie auf Ihre Zuhörer ein

Beeindrucken Sie Ihr Publikum, indem Sie **darauf eingehen, was Ihre Zuhörer sagen oder fühlen**. Das beginnt schon bei der Begrüßung. Stellen Sie sich vor. Sprechen Sie bekannte Teilnehmer mit ihrem Namen an. Gehen Sie wohlwollend auf die Bedürfnisse Ihrer Zuhörer ein:



*Sind Sie mit einem
offenen Ohr bei Ihren
Teilnehmern*

- **Sehen alle gut?**
- **Wird eine Pause benötigt?**
- **Passt die Beleuchtung?**
- **Gibt es im Gebäude eine Cafeteria? Usw.**





Während des Vortrags sollten Sie häufig den **Blickkontakt zum Publikum** suchen. Reagieren Sie offen auf Zwischenfragen und Diskussionsbeiträge der Zuhörer.

Es ist ein Zeichen von **Selbstsicherheit und Charisma**, wenn Sie mit **Gegenwehr und abweichenden Meinungen** souverän umgehen. Gehen Sie dabei wie folgt vor:

Umgang mit Einwänden:

1. **Geben Sie Ihrem Gegenüber recht in seinen Aussagen. Suchen Sie sich die Punkte seiner Argumente heraus, denen Sie ehrlich zustimmen können.**
2. **Erläutern Sie anschließend die Punkte in seinen Argumenten, die Sie anders sehen.**

Dadurch findet sowohl eine Wertschätzung des Anderen als auch eine Verteidigung Ihrer eigenen Ideen statt.

5. Selbstkritik und Selbstkontrolle

Eine charismatische Ausstrahlung erreichen Sie nicht im Handumdrehen. Stellen Sie sich auf einen **kontinuierlichen Prozess von Veränderung und Kontrolle** ein. Nach jedem Auftritt sollten Sie sich ein Feedback einholen:

- Machen Sie sich **selbstkritisch** Gedanken über Ihren Auftritt und fragen Sie sich, was Sie noch verbessern könnten.





- Bitten Sie Freunde, Bekannte oder Kollegen um ein ehrliches **Feedback** hinsichtlich Ihrer Wirkung und der Vermittlung der Inhalte. Eine noch professionellere Methode besteht darin, eine Coach zu engagieren, der Ihnen eindeutig sagt, was Sie noch verbessern können. Alternativ können Sie auch eine Liste mit Merkmalen erarbeiten, die Sie einem guten Freund in die Hand drücken, um Sie standardisiert zu bewerten.

Natürlich können Sie auch eine **standardisierte Fragerunde** am Ende Ihrer Rede einbauen, sofern es nicht den Rahmen der Veranstaltung sprengt. Dies kann bei einer Gruppe über 20 Personen sehr schnell der Fall sein. Dadurch haben Sie zwei weitere Möglichkeiten eines Feedbacks:

1. Sie fragen bei einer kleinen Gruppe jeden der Teilnehmer **was er gut fand, was nicht und was er verändern würde**.
2. Sie fragen allgemein in die Runde nach **Fragen und Anmerkungen** zum Thema. Auch daraus lassen sich meist einige Erkenntnisse ziehen.

Und schließlich können Sie sich auch auf Video aufzeichnen, um sich anschließend selbst wohlwollend zu kritisieren.

6. Bleiben Sie Anderen im Gedächtnis

Bei Anderen länger im Gedächtnis zu bleiben erreichen Sie durch ...



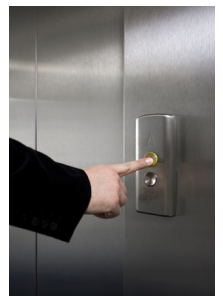


- **Humor**, um die Wahrnehmung zu öffnen,
- eine mitreißende Rede, in der Sie nicht nur die Ratio Ihres Publikums, sondern auch dessen **Gefühle ansprechen**,
- Worte, die **Perspektiven und Visionen aufzeigen, Horizonte erweitern und in die Zukunft weisen**,
- **Denkanstöße**, mit denen Sie erreichen, dass Ihre Zuhörer auch nach Ihrem Auftritt über das Thema nachdenken,
- eine **bildhafte, emotional anregende Sprache**, denn Metaphern und Geschichten fesseln Menschen und bleiben länger im Gedächtnis oder
- **kleine symbolische Geschenke**, die immer wieder an Ihre Worte erinnern.

Viele Redner setzen solche **Erinnerungsgeschenke** sehr erfolgreich ein. Sie verschenken einen Würfel oder Kugelschreiber, auf dem die wichtigsten Inhalte des Vortrags in wenigen Sätzen abgedruckt sind oder ein Stofftierchen, zu dem sie eine bestimmte Geschichte erzählt haben und das die Zuhörer nachhaltig an die Kernaussage erinnert.

7. Der Elevator-Pitch

Zuguterletzt noch ein Tipp, wie Sie innerhalb weniger Minuten, z.B. im Rahmen der Zeit, die ein Aufzug von ganz unten nach ganz oben in die Chefetage benötigt, Ihre wichtigsten Aussagen erfolgreich an den Mann oder die Frau bringen.





Stellen Sie sich vor, Sie hätten etwa 3 Minuten Zeit, um Ihr Gegenüber von sich zu überzeugen.

1. Klären Sie Ihre Zielgruppe

Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Gegenübers:



- **Was spricht ihn an?**
- **Was interessiert ihn am meisten?**
- **Finden Sie einen Haken / etwas Besonderes, an dem Ihr Zuhörer anbeißt.**
- **Steigen Sie mit einer Frage ein.**
- **Oder finden Sie ein Bild, eine Metapher oder ein Beispiel.**
- **Eine ungewöhnliche Geschichte oder eine überraschende Information ist ebenso geeignet.**

So bekommen Sie die Aufmerksamkeit Ihres Zuhörers:

- Sprechen Sie **klar und einfach**.
- **Keine Fremdwörter, keine abstrakten Formulierungen, keine Abkürzungen oder Fachbegriffe.**
- **Sprechen Sie in Bildern.**





Dadurch verankern Sie Ihre Inhalte emotional besser im Gehirn Ihres Gegenübers.

Konkret: **Was wollen und Ihre Zuhörer von Ihnen und was können Sie Ihnen wie geben?**

2. Welches Problem lösen Sie wirklich? D.h.: Wer wird gesucht?

Erklären Sie möglichst **anschaulich**, wie Sie **helfen** können, die Bedürfnisse oder den Wissendurst Ihres Publikums zu stillen.

Hierbei ist es wichtig, die wichtigsten Motive zu kennen, die Menschen antreiben, z.B.:

- Selbstverwirklichung oder soziale Zugehörigkeit,
- Macht und Leistung,
- Gesundheit,
- Reichtum und Erfolg,
- Neugier und Bildung,
- Sicherheit, Klarheit oder auch Ordnung.

Konkret: **Wie sollte Ihr Auftreten sein? Was wird von Ihnen erwartet? Welche Werte sollen Sie transportieren?**



3. Was machen Sie anders?

Worin heben Sie sich von anderen Rednern ab? Was macht Sie besonders? Was können oder wissen Sie was Andere nicht können oder wissen?



D.h.: Welchen konkreten Vorteil bekommt Ihr Publikum durch Sie als Redner anstatt einer anderen Redner zu buchen?

Konkret: **Warum sind gerade Sie hier und jetzt der richtige Redner?**

4. Führen Sie einen Dialog

Benutzen Sie Fragen an das Publikum, um Ihre Rede aufzulockern. Sprechen Sie kein Schriftdeutsch, sondern erzählen Sie locker wie mit einem (gebildeten) Freund.

Konkret:

Nehmen Sie Ihr Publikum ernst und binden es im Rahmen eines echten Dialogs mit in die Rede ein.





Und mit diesem Schlusspunkt endet auch dieses eBook. Denken Sie immer daran:

Wirklich gute Redner oder Charismatiker halten niemals einen reinen Monolog, sondern immer einen Dialog. Sie besitzen zwar das Wissen und die Fähigkeit, eine Menschenmenge mit großen Reden zu begeistern. Dennoch schwingt immer eine Offenheit für die Bedürfnisse und Emotionen des Publikums mit!

Und nun wünsche Ich Ihnen noch einen spannende Zeit in der Vorbereitung Ihrer nächsten charismatischen Reden.

Ihr

Rüdiger Vogel